

Qui fait quoi dans les ventes de PME?

INTERMÉDIAIRES Un millier de petites et moyennes entreprises seraient vendues chaque année en Suisse romande. Différents types de conseillers se positionnent selon la taille des transactions

SÉBASTIEN RUCHE
@sebruch

Combien d'entreprises changent de mains chaque année en Suisse? Faute de statistiques officielles, on estime qu'entre 50 000 et 70 000 sociétés seraient à vendre en Suisse dans les cinq prochaines années. Une bonne partie d'entre elles trouveront une solution en interne, c'est-à-dire au sein de la famille du propriétaire ou parmi ses employés. Ce qui laisserait une vingtaine de milliers de sociétés suisses qui devront trouver un repreneur ou des investisseurs. Un millier de celles-ci sont basées en Suisse romande et seraient en vente chaque année. Mais seulement une petite minorité d'entre elles ont recours à un intermédiaire.

L'immense majorité des deals restent sous le radar, le prix de vente n'étant pas assez élevé pour justifier des honoraires de mise en relation entre acheteur et vendeur. Sur le petit marché de la PME romande, très fragmenté, une « bataille amicale » se joue quotidiennement entre les spé-

cialistes des fusions-acquisitions, selon l'expression de l'un d'entre eux. Chacun cherchant à se distinguer sur son propre créneau.

Le premier facteur de vente est souvent lié à l'âge du capitaine. « La génération des baby boomers arrive à l'âge de la retraite et, dans de nombreux cas, les dirigeants d'entreprise concernés n'ont pas trouvé de repreneur en interne ou dans leur famille qui ait les capacités et les moyens », avance Georges Mavrikis, responsable de la Suisse romande chez Business Broker, un intermédiaire qui vise surtout des entreprises réalisant un chiffre d'affaires de 1 à 10 millions, soit la grande majorité des PME locales.

ANALYSE

La remontée des taux d'intérêt ne change rien

Le contexte monétaire particulier du moment, en revanche, n'influence pas le nombre de reprises. La remontée des taux d'intérêt, qui renchérit le coût de l'endettement, a peu d'effet notable sur le marché de la reprise de PME en Suisse romande, observe Arthur Magis, directeur général de Dimension, une filiale de la BCGE: « A part un léger effet sur les valorisations, l'impact est

limité; il peut être un peu plus difficile de trouver des financements pour les transactions portant sur de très petites entreprises, mais pas pour les PME plus établies. » En effet, dans ce genre de dossier, les investisseurs ont souvent moins besoin de financement, par exemple s'il s'agit de groupes industriels visant une croissance externe, précise le spécialiste basé à Genève.

quement conseillés, ce qui implique de leur présenter un projet structuré, avec une documentation détaillée pour les nombreuses étapes d'une transaction, qui dure typiquement de neuf à douze mois.

Le prix? Un détail

Pour de plus petites sociétés, qui se vendent par centaines chaque année, le processus est nettement plus court, entre la visite des installations, l'étude des documents comptables et quelques rendez-vous. Sur ce segment typique de l'artisanat, des fonds de commerce ou de la restauration, des plateformes mettent en relation acheteur et vendeur après une évaluation réalisée sur une base anonyme. A l'autre extrémité du marché, les plus grandes opérations attirent les banques et quelques grandes fiduciaires spécialisées.

Dans tous les cas, les mêmes savoir-faire sont cités par les praticiens: les réseaux, la confiance, la connaissance des aspects juridiques de base et du secteur d'activité. Le prix? « On en parle 5% du temps, c'est un détail une fois que tous les autres aspects ont été réglés », résume un interlocuteur. Pour un intermédiaire, la diffi-

culté se situe moins du côté des acheteurs que des objets à vendre, relève Xavier Fromaget, de PME Successions, à Lausanne (dix employés): « Par rapport au nombre de sociétés en recherche de repreneur, on compte toujours beaucoup d'acheteurs potentiels. Cela va du cadre quadragénaire qui envisage de reprendre une société après avoir fait carrière dans un grand groupe à des investisseurs financiers qui montrent un appétit croissant. »

L'appétit des investisseurs financiers

Parmi ces derniers, « les fonds de private equity [investissement dans des entreprises non cotées en bourse, ndr] ont des durées de vie fixes, souvent de dix ans. Pendant cette période, ils doivent acheter des entreprises, les transformer et les revendre, ce qui est relativement rapide », développe Xavier Fromaget. Ces acheteurs potentiels « constituent parfois des plateformes, c'est-à-dire qu'ils acquièrent plusieurs sociétés dans un secteur d'activité donné, de manière à pouvoir vendre un groupe plus tard ». Une stratégie qui permet aux intermédiaires de leur proposer des cibles adéquates.

Cela n'empêche pas que des secteurs se trouvent confrontés à des situations qui ralentissent ou compliquent les acquisitions. Celui de l'énergie a ainsi connu un sérieux coup de frein en 2022, après les annonces de hausse des prix de l'électricité à l'automne. Les groupes électriques qui menaient des stratégies de concentration ont alors arrêté les acquisitions, car il n'était plus possible de justifier de tels investissements alors que les prix allaient augmenter. A l'inverse, les secteurs les plus recherchés actuellement comprennent l'industrie médicale, l'informatique, la santé ou la sécurité, selon Arthur Magis, de Dimension.

D'autres profils d'acheteurs ont tendance à émerger, poursuit Arthur Magis: « Une nouvelle génération d'entrepreneurs préfère souvent vendre et réaliser son gain après dix ou quinze ans, au lieu d'attendre d'avoir atteint l'âge de la retraite. Ces quadras ou jeunes quinquas ont très souvent envie d'une deuxième aventure entrepreneuriale, soit en reprenant une société dans un secteur qu'ils connaissent bien, soit en investissant de plus petits montants dans plusieurs sociétés, en étant moins impliqués. » ■

De 50 000

à 70 000 sociétés à vendre en Suisse dans les cinq prochaines années.

Dimension est l'un des quatre ou cinq acteurs romands qui se positionnent essentiellement sur des deals à plus de 5 millions de francs. Certains sont spécialisés sur des secteurs comme les télécoms ou la technologie et on note une volatilité marquée des équipes, selon les mandats remportés. Sur ce créneau, qui représente quelques dizaines d'opérations par année, les acheteurs sont sophistiqués et systématiquement

CONTENU PARTENAIRE mazars

Transmission, les clés du succès

Transmettre son entreprise comporte une forte valeur émotionnelle et nécessite d'agir et de penser comme un entrepreneur. Réussir sa succession implique cependant de parvenir à s'en détacher un peu. Explications avec Antonio Rubino, responsable Financial Advisory chez Mazars

Pour un entrepreneur, sa société représente bien souvent le travail de toute une vie. Un aboutissement à la fois professionnel et personnel qui, dans le cadre d'une transmission, peut avoir tendance à compliquer la tâche. Si elle est prépondérante, cette valeur émotionnelle peut induire en erreur. D'où l'importance de faire appel à l'expertise d'un prestataire externe neutre. Pour en savoir davantage, Antonio Rubino, responsable Financial Advisory chez Mazars, détaille et analyse les enjeux qui interviennent lors du processus de transmission. Interview.

Quelles sont les clés du succès d'une transmission d'entreprise? Antonio Rubino: L'essentiel réside dans la préparation. Une préparation qui est avant tout psychologique. Un entrepreneur a souvent un attachement très fort à sa société. Ce qui, lors de la transmission, génère des décisions parfois contreproductives. J'aime donc rappeler que tout commence par cette prise de conscience. Il faut s'assurer d'être prêt à se séparer de son entreprise, et d'être bien entouré pour le faire dans le bon timing.

En parlant de timing, quel est le meilleur moment pour vendre? Le timing parfait n'existe pas. En revanche, on peut dire qu'il est fréquent d'observer des processus de vente mal entamés, voire entrepris au mauvais moment. Par exemple si les affaires vont plutôt mal et que l'entrepreneur s'empresse alors de vouloir vendre. Ou si, pour des raisons de santé, on veut rapidement remettre sa société. Il en va de même lorsqu'un entrepreneur tarde à vendre et que cela se traduit par

des perspectives de croissance moins réjouissantes ou par une baisse de rendement. Un cas de figure qui arrive fréquemment.

Comment résumer les bonnes pratiques à observer pour démarrer ce processus de transmission? Une des premières étapes consiste à réaliser la valorisation de son entreprise. Il faut parvenir à établir

un prix réaliste et reflétant fidèlement ce que vaut sa société, notamment en prenant en compte son rendement et ses perspectives de croissance. Souvent, un des biais que l'on observe lors de cette phase consiste à déterminer un prix en fonction de ses projets et plans de retraite. Il faut ensuite rechercher puis sélectionner des repreneurs potentiels sérieux, en scannant leur profil de manière ciblée.

Viennent ensuite la phase de négociations, en élaborant les contrats qui doivent encadrer la vente, puis la transaction.

Il faut s'assurer d'être prêt à se séparer de son entreprise

Que se passe-t-il une fois la transaction effectuée? Quel suivi assurer auprès du repreneur? La phase post-transactionnelle est souvent décisive, par exemple pour assurer le bon repositionnement de l'entreprise ou son intégration au sein du groupe, si elle fait partie d'une entité plus vaste. Souvent, s'étant mis d'accord sur un prix dépendant des performances futures de la société, le vendeur et le repreneur sont étroitement liés durant cette phase. Ce qui nécessite aussi un encadrement spécifique.

Y a-t-il également des éléments déterminants à mentionner en matière de forme juridique de l'entreprise? De manière générale, on sait que les sociétés de capitaux sont forcément les plus transmissibles. Fiscalement, reprendre une SA ou une Sàrl présente des avantages. Reprendre une raison individuelle est moins intéressant, dans la mesure où il s'agit de reprendre des actifs et des passifs, et les gains obtenus lors de la vente sont imposables.

Quel est l'avantage de passer par un prestataire externe pour encadrer le processus de transmission? Je dirais

qu'il s'agit des mêmes raisons pour lesquelles un avocat ne se défend pas lui-même. En étant forcément très impliqué personnellement et émotionnellement dans son entreprise, le revendeur ne peut pas bénéficier d'une vision globale suffisante pour prendre les bonnes décisions. Par ailleurs, un entrepreneur vend généralement une seule fois son entreprise. Par conséquent, il s'agit d'une opération qu'il ne connaît et ne maîtrise pas bien. Faire appel à une entité externe neutre est le garant d'une expertise dans le domaine puisque la transmission d'entreprises figure parmi ses spécialités.

Comment se traduit le positionnement de Mazars en la matière? Notre philosophie repose sur une stratégie ancrée dans une vision entrepreneuriale. Nous aimons dire que nous sommes des entrepreneurs au service d'entrepreneurs. Nous accompagnons tant les vendeurs que les repreneurs, dans une démarche d'accompagnement complet sur le long terme. Un service clés en main qui, selon les souhaits de nos partenaires, couvre toutes les étapes de A à Z. ■

Thomas Rywalski



Antonio Rubino, responsable Financial Advisory chez Mazars: « Nous sommes des entrepreneurs au service d'entrepreneurs. » (DR)

CONTENU PARTENAIRE

Contenu produit et commercialisé pour un partenaire. Réalisé indépendamment de la rédaction du « Temps ». Voir notre charte des partenariats.



A woman with a braid, wearing a white tank top and black leggings, is climbing a rock wall. She is reaching up with her right arm to grasp a green rock hold. Her left arm is extended to the right, holding onto a red rock hold. Her right foot is on a green hold, and her left foot is on a blue hold. The wall is light gray and has several other colorful holds (green, blue, red, yellow) scattered across it. The lighting is soft, creating shadows on the wall.

Quand le moment
est crucial, nous
vous aidons
à aller plus loin.

Nos experts vous conseillent et vous accompagnent dans tous vos projets de transmission, d'acquisition, de cession, de développement et de restructuration, en vous proposant des solutions spécifiques et optimisées.

Plus d'informations sur www.mazars.ch

mazars